

PENJUALAN PAKET WISATA

(STUDI DESKRIPTIF TENTANG TAKTIK PENJUALAN PAKET
WISATA STUDI ESKKURSI DI KIRANA TOURS & TRAVEL MALANG)

TUGAS AKHIR



OLEH :

Syafril Azhar

NIM : 079910594-S

PROGRAM STUDI DIII PARIWISATA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS AIRLANGGA
S U R A B A Y A

Semester Gasal Tahun 2003/2004

PENJUALAN PAKET WISATA

**(STUDI DESKRIPTIF TENTANG TAKTIK PENJUALAN PAKET
WISATA STUDI EKSKURSI DI KIRANA TOURS & TRAVEL MALANG)**

TUGAS AKHIR

**Sebagai Syarat Untuk Menempuh Gelar Ahli Madya
Pada Program Studi D-III Pariwisata
Universitas Airlangga**



OLEH :

Syafril Azhar

NIM : 079910594-S

**PROGRAM STUDI DIII PARIWISATA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
UNIVERSITAS AIRLANGGA
S U R A B A Y A**

Semester Gasal Tahun 2003/2004

LEMBAR PERSETUJUAN

TUGAS AKHIR INI TELAH DISETUJUI UNTUK DIUJIKAN
SURABAYA, 24 DESEMBER 2003



LEMBAR PENGESAHAN

TUGAS AKHIR INI TELAH DIUJIKAN DAN DIPERTAHANKAN
DI DEPAN DOSEN PENGUJI DIII PARIWISATA UNIVERSITAS
AIRLANGGA SURABAYA

SURABYA, 15 JANUARI 2004

DOSEN PENGUJI I



ANDY UMARDIONO.S.Sos
NIP 132.230.985

DOSEN PENGUJI II



EDWIN FIATIANO.S.Sos
NIP 132.208.716

ABSTRAKSI

Biro perjalanan wisata Kirana Tour and Travel yang berada dikota Malang beberapa tahun ini menjual produk paket wisata Studi Ekskursi dimana paket wisata tersebut dibuat khusus untuk pelajar dan mahasiswa yang melakukan kunjungan-kunjungan keperusahaan atau industri untuk menunjang wawasan dan pengetahuan mereka dan sambil berekreasi Maka dari itu dalam penelitian tugas akhir ini peneliti berusaha mengangkat permasalahan strategi penjualan paket wisata studi ekskursi yang dimiliki Kirana Tour and Travel untuk meningkatkan jumlah konsumennya khususnya pelajar dan mahasiswa.

Salah satu cara yang dipakai Kirana Tour dan Travel dalam menjual produk paket wisatanya melalui *sales promotion* Kirana Tour and Travel menggunakan cara *sales promotion* melalui *advertising* berupa pembuatan brosur, surat kabar, majalah wisata, buku telepon (*yellow pages*) dan pemberian *sponsorship* berupa spanduk, melalui *personal selling* diharapkan dapat tercipta hubungan yang baik antara penjual dan konsumen, melalui *display* dengan keikutsertaan Kirana Tour and Travel dalam pameran pembangunan di kota Malang, diharapkan bisa menarik minat pengunjung untuk membeli paket yang ditawarkan Kirana Tour and Travel serta paling tidak sebagai pengenalan *brand* dari kirana Tour and Travel, melalui pemberian hadiah Dengan adanya pemberian hadiah dari Kirana Tour and Travel yang bekerjasama dengan mitra kerjanya diharapkan dapat memberikan daya tarik tersendiri bagi masyarakat pada umumnya dan mahasiswa pada khususnya.